



**FORMATION COACH  
POUR  
JEUNES ET ADOLESCENTS  
TEST RIASEC  
DETAILS PROFIL SOCIAL**

## DETAILS DE CHAQUE PROFIL RIASEC A RESTITUER APRES TEST

Selon la description de **John Holland**

### PROFIL-TYPE SOCIAL

Les personnes du Profil type SOCIAL aiment beaucoup les relations sociales.

Elles sont à l'aise pour parler d'elles-mêmes, raconter leur vie et expliciter les points de cohérence entre celle-ci et les résultats obtenus aux différents tests.

Elles manquent souvent d'organisation, de pragmatisme, et il sera donc nécessaire de les focaliser sur des objectifs précis à court terme et de baliser les différentes étapes à suivre pour qu'elles progressent efficacement.

### TYPES D'ACTIVITES PREFEREES

Le Profil Type ARTISTE a pour préférence les activités relationnelles, avec l'objectif d'aider, d'informer, de conseiller, d'apprendre aux autres.

Les personnes appartenant à cette rubrique peuvent s'épanouir dans des structures « humanitaires » : écoles ou centres de formation, associations d'aide au tiers-Monde...

Les métiers correspondant au type « Social » sont éducateur, travailleur social, orthophoniste, psychanalyste, conseiller d'orientation, instituteur, animateur de club de vacances...

Les personnes « Sociales » sont souvent coopératives, généreuses, altruistes, idéalistes et optimistes.

Elles sont également amicales, compréhensives, généreuses, sensibles aux problèmes de leurs semblables.

Le Profil type social s'attache avant tout à aider, éduquer, informer, soigner.

Il a tendance, en revanche, à éviter - sinon à rejeter - les activités de caractère technique ou administratif.

Les personnes de ce type aiment être en contact avec les autres dans le but de les aider, de les informer, de les éduquer, de les divertir, de les soigner ou encore de favoriser leur croissance.

Elles s'intéressent aux comportements humains et sont soucieuses de la qualité de leurs relations avec les autres.

Elles utilisent leur savoir ainsi que leurs impressions et leurs émotions pour agir et pour interagir.

Elles aiment communiquer et s'expriment facilement.

Ces personnes sont attentives aux autres, coopératives, collaboratrices, compréhensives, dévouées, sensibles, sympathiques, perspicaces, bienveillantes, communicatives, encourageantes.

## **DESCRIPTION GENERALE**

### **VALEURS/OBJECTIFS**

Les personnes de Profil type « Social » cherchent à utiliser leurs aptitudes dans les relations interpersonnelles pour réduire les conflits et aider les autres à travailler ensemble pour le bien de tous.

Pour ce type de personnes le succès se mesure en termes de valeur morale et humaniste.

Les relations qu'elles établissent avec les autres et l'aide qu'elles peuvent apporter aux moins chanceux sont, à leurs yeux, importantes.

Le succès n'est pas aussi primordial pour elles que la possibilité qu'elles ont d'agir avec les autres.

Elles peuvent sacrifier leurs propres besoins et objectifs si elles pensent qu'un groupe en bénéficiera.

Elles trouvent l'argent utile pour financer des stages, acheter des livres sur le développement personnel ou participer à une cause philanthropique dans laquelle elles croient.

### **VISION DU MONDE**

Les personnes de Profil type « Social » recherchent le potentiel dans chaque individu.

Elles déterminent et apprécient le bon côté des autres et sont assez soucieuses de la façon dont le monde les considère.

Elles ont souvent un puissant besoin de se sentir nécessaires et acceptées et peuvent se décourager si elles s'estiment rejetées ou non désirées.

## **LA PERSONNALITE DE TYPE SOCIAL**

### **CONTRIBUTIONS ET APPORTS**

Les personnes de type « Social » sont les plus aptes à comprendre les relations humaines.

Ce sont de bonnes enseignantes ou formatrices; elles comprennent ou perçoivent les sentiments des employés et peuvent les communiquer à la direction d'une façon positive.

### **BESOIN EN FORMATION**

Les personnes de type « Social » sont souvent très désireuses de suivre des cours de développement personnel.

Les domaines qu'elles doivent approfondir sont les aspects « pratico-pratiques » de leur organisation.

Elles peuvent avoir à apprendre à évaluer l'efficacité ou la performance des autres d'une façon plus objective.

Il leur est nécessaire de mieux savoir prendre les décisions nécessaires et difficiles du monde des affaires.

Des cours de développement dans la gestion des conflits, l'évaluation de performance, l'aptitude à la gestion des affaires ou des finances et la confiance ou l'affirmation de soi peuvent représenter pour elles un bon investissement.

### **RISQUES POSSIBLES**

Les personnes de type « Social » peuvent être perçues comme n'ayant pas du tout le sens des affaires et plus concernées par les individus que par les tâches à remplir.

Elles ont tendance à en faire un peu trop pour leurs subordonnés et, au bout du compte, à ne pas être payées de retour.

Elles risquent de mettre trop de temps à prendre des décisions personnelles difficiles lorsque les affaires vont mal.

## **AU SEIN DE L'ORGANISATION**

### **LA FAÇON DONT ELLES DIRIGENT LES AUTRES – AVEC SENSIBILITE**

Les personnes de type « Social » sont très soucieuses de leurs employés et ne comptent pas leur temps pour écouter leurs problèmes et préoccupations.

Elles forment bien les personnes dont elles ont la responsabilité.

Elles passent souvent plus de temps que nécessaire avec leurs subordonnés pour accomplir les tâches fixées.

Il leur arrive de défendre leurs subordonnés contre leur employeur ou contre un autre groupe, parfois même à l'encontre des objectifs de leur organisation.

### **COMMENT LES DIRIGER – SE COMPORTEUR EN TUTEUR**

Les personnes de type « Social » aiment se sentir désirées et nécessaires.

Elles peuvent travailler avec acharnement et être très loyales envers leurs tuteurs si elles se sentent appréciées, informées et écoutées.

Elles aiment et tirent bien parti des réunions d'information et des discussions.

### **DELEGATION - FACILE SI LEURS SUBORDONNES ACCEPTENT FACILEMENT LE TRAVAIL**

Les personnes de type « Social » délèguent en général moins de tâches aux autres qu'elles n'en assument elles-mêmes.

Elles sont souvent prêtes à accepter des responsabilités ou des missions qu'elles réalisent en faisant des heures supplémentaires ou qu'elles emportent chez elles.

Plutôt que de déléguer aux personnes les plus qualifiées, elles ont souvent tendance à se tourner vers celles qu'elles préfèrent.

### **LEURS RELATIONS AVEC LEURS COLLEGUES ET LEURS PAIRS – OUVERTES ET GENEREUSES**

Les personnes de type « Social » constituent les membres solides d'une équipe.

Elles font confiance aux autres et ont tendance à ne pas prendre suffisamment en compte le côté « politique » d'une entreprise.

Elles soutiennent fortement leur organisation et leurs responsables.  
Elles ne s'engagent pas dans des manœuvres politiques aussi longtemps qu'elles pensent que leur hiérarchie prend soin d'elles.

### **ORIENTATION ETUDES DU PROFIL TYPE SOCIAL**

A privilégier un enseignement faisant la part belle au travail en équipe et à la prise en compte de la personne. A éviter les cursus compétitifs.

Exemples : écoles paramédicales et sociales, universités en sciences sociales.

## SYNTHESE PROFIL SOCIAL

### QUALITES DU PROFIL TYPE SOCIAL

Animation/Attention aux autres/Bienveillance

Communication/Coopération

Ecoute/Empathie

Esprit d'équipe/Générosité

Sens des responsabilités/Sociabilité

### POINTS FAIBLES

Capacité à s'imposer

Pragmatisme

Réflexion

### VALEURS

Altruisme/Amitiés/Compassion

Confiance/ Consensus

Harmonie/ Gentillesse

Partage/Pédagogie

Solidarité/Transmission

### PREFERENCES D'ACTION

Accompagner/Aider/Animer

Assister/Communiquer/Comprendre les autres

Ecouter/Eduquer/ Distraire/Echanger

Conseiller/Dialoguer/Expliquer/Exprimer

Former/Informar/Interagir/Interviewer

Orienter/Partager/Protéger/Secourir/Transmettre